

RESUMEN EJECUTIVO

El presente trabajo de titulación tiene como finalidad diseñar estrategias de promoción para la Asociación de Artesanos y Artesanas de Tajzara en la ciudad de Tarija, con la finalidad de incentivar y mejorar las sus ventas, las cuales se ven afectadas en los últimos años. La metodología aplicada en el presente proyecto es de carácter cualitativo y cuantitativo, el instrumento utilizado fue la realización de encuestas, la muestra fue calculada sobre la población de 266752 habitantes, dando como resultado el tamaño de la muestra de 245 encuestas a realizar, en la cual se identificó la carencia de estrategias promocionales del negocio a sus clientes.

Considerando como objetivo general diseñar estrategias de promoción para la Asociación de Artesanas de Tajzara y como objetivos específicos: identificar las estrategias de publicidad, identificar las estrategias de relaciones públicas, identificar las estrategias de promoción de ventas, identificar las estrategias de Marketing directo identificar las estrategias de venta personal.

A través de la propuesta establecer una estrategia de promoción ayudará a la asociación a dar información y difusión de los productos con el fin de que el mercado en que se proyecta pueda conocerlo, además de poder persuadir y captar nuevos clientes e incentivar la compra de nuestros productos.

Las conclusiones encontradas permiten explicar la importancia de las estrategias promocionales, para el logro de las ventas de los productos de Asociación de Artesanos y Artesanas de Tajzara, las estrategias deben ser constantemente actualizadas, mantener el interés de los clientes.

De esta manera se recomienda a la Asociación de artesanos de Tajzara llevar a cabo las estrategias de promoción como: rifas, paquetes promocionales, cupones, descuentos, etc. Por lo que se hace necesario realizar este tipo de promociones para de esta manera lograr la atención y acogida por parte de los consumidores.